

Aquisição do BPI

Criação de um líder português no contexto do sector bancário europeu

Porto, 13 de Março de 2006

Disclaimer

This document does not constitute or form part of an offer to sell or solicitation of an offer to purchase or subscribe for securities in the United States or in any other jurisdiction. No offering of securities is being made either inside or outside the Portuguese market, in particular no offering of securities is being made in the United States, Canada, Australia or Japan.

This presentation includes certain forward-looking statements that are based on our management's beliefs and assumptions and on information currently available to our management. Forward-looking statements include information concerning our and BPI's possible or assumed future results of operations, business strategies, financing plans, competitive position, industry environment, potential growth opportunities, the effects of future regulation and the effects of competition. Forward-looking statements include all statements that are not historical facts and can be identified by the use of forward-looking terminology such as the words "will," "believe," "expect," "anticipate," "intend," "plan," "estimate," "future" or similar expressions. Forward-looking statements are not guarantees of future performance and involve risks, uncertainties and assumptions. Actual results may differ materially from those expressed in the forward-looking statements. We do not have any intention or obligation to update any forward-looking statements.

You should understand that many important factors, in addition to those discussed in this presentation, could cause our or BPI's results to differ materially from those expressed or anticipated in any of the forward-looking statements. These factors include, without limitation, our and BPI's competitive environments and our respective (i) ability to both meet regulatory requirements and obtain regulatory approvals and (ii) political, economic and industry conditions.

Agenda

Destaques da transacção

Racionalidade estratégica

Estrutura do financiamento e impactos financeiros

Considerações sobre o preço

Destaques da transacção

Estrutura da transacção	<ul style="list-style-type: none">➤ Oferta pública de aquisição em <i>cash</i> de 100% do capital social do BPI (760 milhões de acções)➤ Sujeita a um nível mínimo de aceitação de 50% + 1 acção
Preço	<ul style="list-style-type: none">➤ € 5,70 por acção (ex-dividendo de 2005 de € 0,12 por acção)➤ Prémio atractivo de 19% sobre o preço da acção a 10 de Março e de 27% sobre a média dos últimos 3 meses➤ 3,2x PBV 2006 e 13,6x o consenso de resultados esperados para 2008 (pré-sinergias)➤ € 4 332 milhões por 100%
Condições	<ul style="list-style-type: none">➤ Remoção pelo BPI das restrições à votação nos estatutos da sociedade➤ Não pagamento a actuais accionistas do BPI de dividendo que exceda o dividendo proposto para 2005 de €0,12
Calendarização	<ul style="list-style-type: none">➤ Entrega dos documentos da oferta à CMVM, Banco de Portugal e autoridades da concorrência➤ Lançamento da oferta sujeito a<ul style="list-style-type: none">▪ Aprovações regulamentares▪ Assembleia Geral Extraordinária do BPI remover as restrições de votação➤ Espera-se a conclusão do processo até, no máximo, ao final do verão
Racionalidade do investimento	<ul style="list-style-type: none">➤ Criação de um líder português indiscutível➤ Estimativa de € 232 milhões de sinergias anuais antes de impostos➤ Complementaridade em numerosas áreas➤ Espera-se que a transacção seja “accretive” para os resultados

Agenda

Destaques da transacção

Racionalidade estratégica

Estrutura do financiamento e impactos financeiros

Considerações sobre o preço

Instituição combinada com forte presença no mercado

	<i>Millennium bcp</i>	<i>BPI</i>	<i>Millennium bcp + BPI</i>
Número de Clientes (milhões)	3,0	1,4	> 4
Sucursais (Portugal)	909	604	1.513
Activo Total (€ mil milhões)	76,9	30,1	107,0
Crédito a Clientes (€ mil milhões)	52,9	21,0	73,9
Recursos de Clientes (€ mil milhões)	56,4	22,2	78,5
Número de Colaboradores ('000)	11,5	7,0	18,5
Quota de Mercado(Portugal):			
- Recursos de Clientes	22%	9%	31%
- Credito	25%	10%	35%
Core Tier 1	5,3%	5,9%	5,5%
Capitais Próprios (€ mil milhões)	4,2	1,5	5,7
Capitalização Bolsista (€ mil milhões)	9,1	3,6	12,7

Forte racionalidade estratégica

Liderança de mercado em todos os segmentos e produtos

Maior conveniência para os clientes e produtos e serviços mais competitivos

- Maior rede de balcões do país, presente “em todo o lado”
- Maior inovação de produto baseada em “fábricas de produto”
- Maior alavancagem dos investimentos de marketing

Liderança na produtividade devido a sinergias de custos e partilha de melhores práticas

Integração de infra-estruturas permitem poupanças substanciais

- Integração das operações
- Racionalização dos serviços centrais
- Optimização da rede de balcões
- Integração dos canais remotos

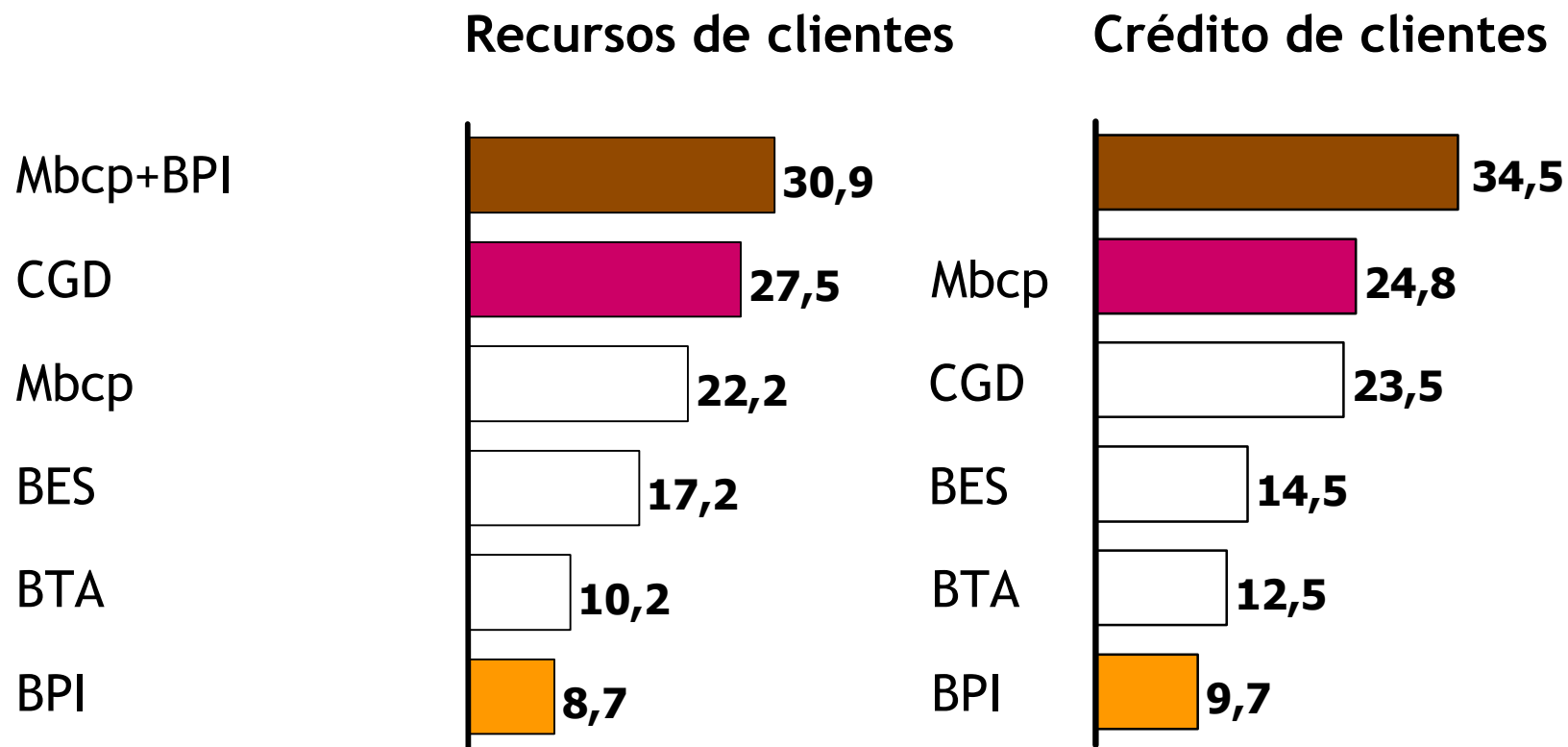
Escala para capturar oportunidades de crescimento

Escala acrescida para competir como player credível na Europa de leste

- Polónia e Grécia confirmam forte potencial de crescimento
- Escala acrescida melhora a posição do Banco como player credível na região

Liderança clara no mercado português...

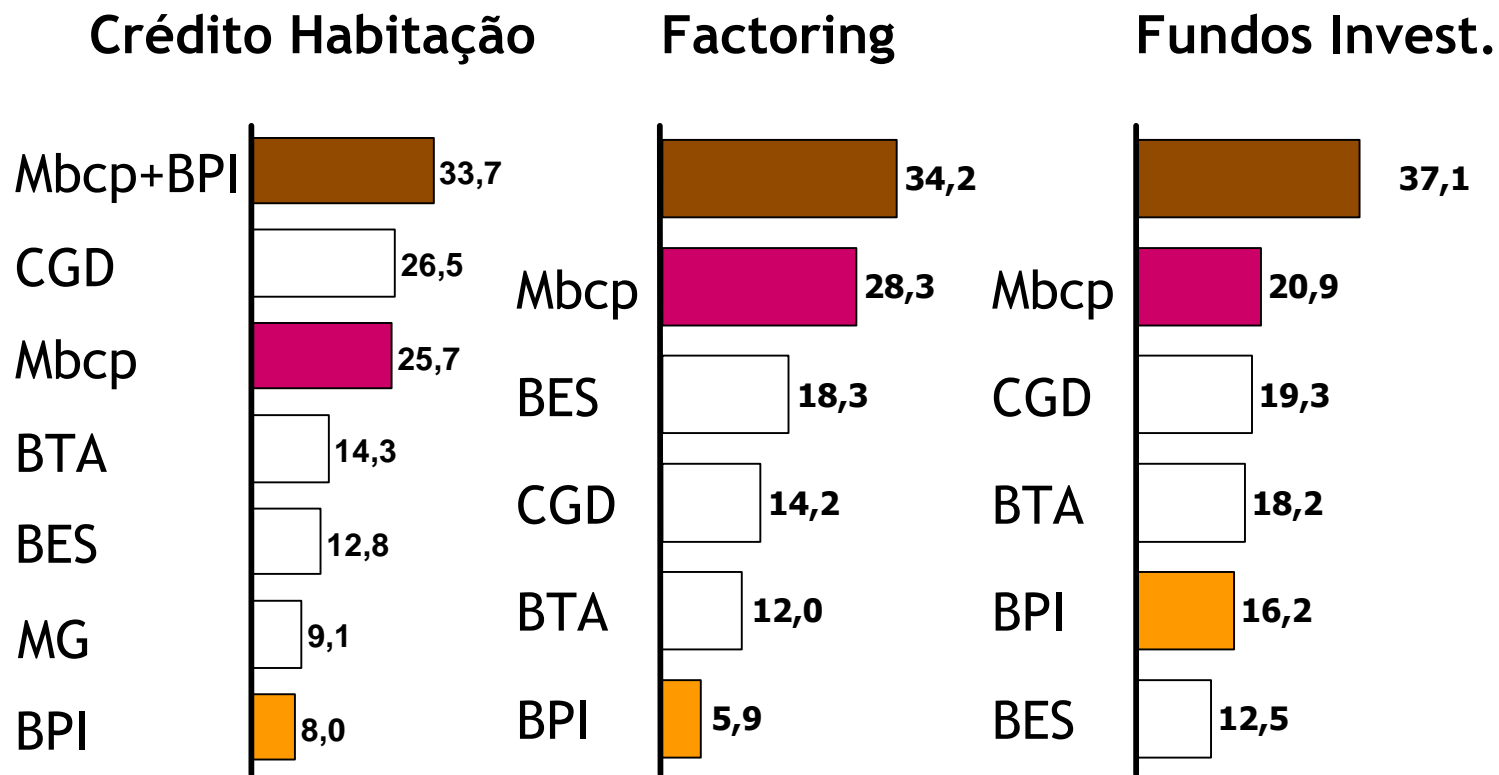
Quota de mercado em percentagem



Um líder forte num mercado aberto e competitivo

...em praticamente todas as categorias de produto

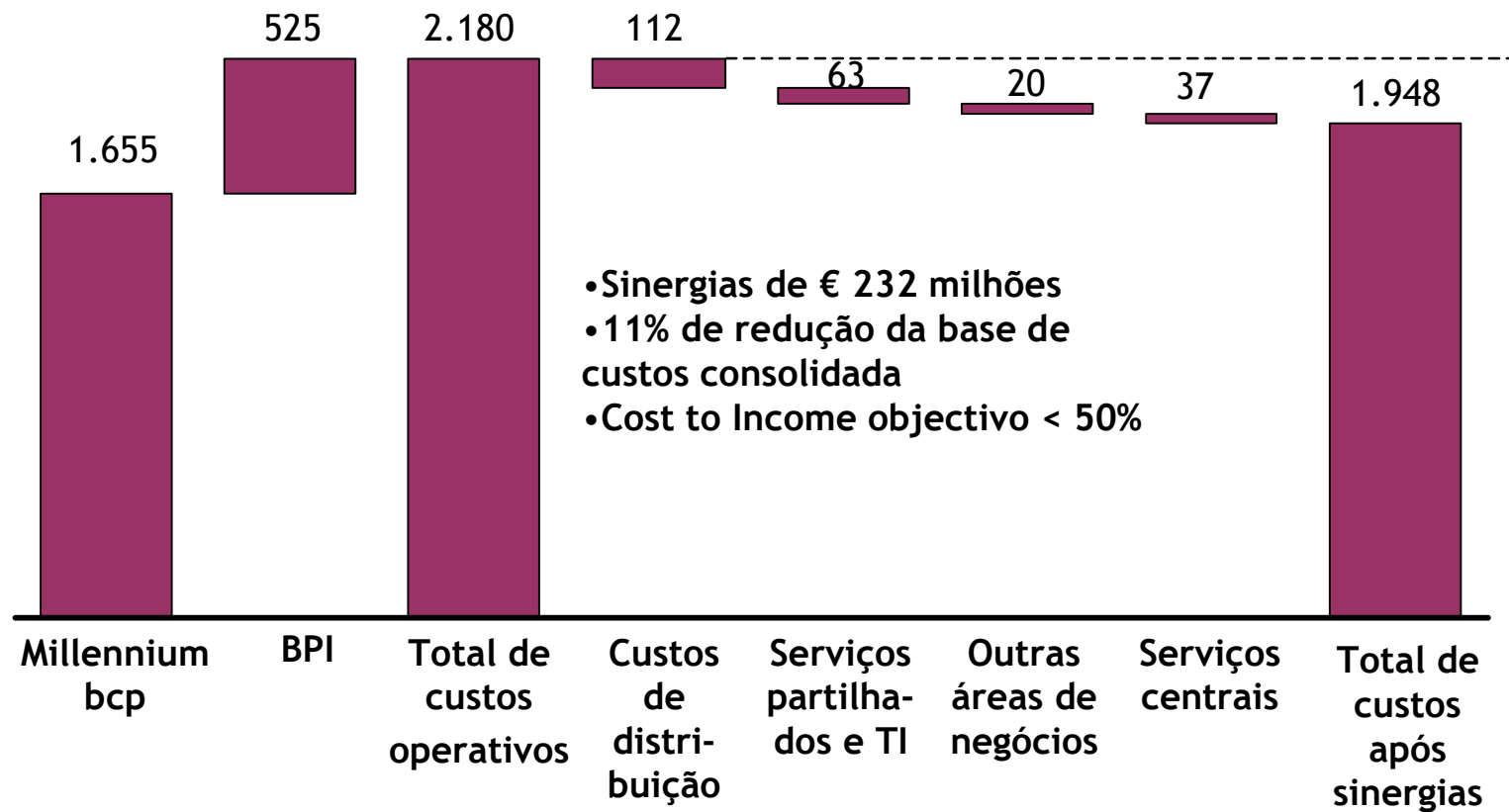
Quota de mercado em percentagem



Um líder forte num mercado aberto e competitivo

Significativa criação de valor resultante de sinergias de custos

Potencial de melhoria da base de custos



Sinergias adicionais de receitas associadas à operação

Partilhas de Melhores práticas de venda

- Mbcp é considerado líder em produtividade comercial
- Experiência comprovada na transferência de melhores práticas em aquisições anteriores (e.g., Atlântico, Mello, Sotto)
- Abordagem estandardizada (M3) aplicada com êxito cross-border na Polónia e na Grécia

Alavancamento dos planos de crescimento existentes nos dois bancos

- Expansão de formatos existentes de forma alargada aos dois franchises (e.g., centros de investimento, lojas habitação)
- Integração dos planos de desenvolvimento no estrangeiro de forma combinada (e.g., Angola, Moçambique)

Sinergias de receitas (líquidas de potencial “churn”) ainda por quantificar

Plano de integração

Integração de infraestruturas comuns

- Serviços Corporativos e Serviços Partilhados
- Sistemas e Operações
- Concessão e recuperação de crédito
- Unidades de produto (e.g. Cartões, Crédito Hipotecário, Crédito ao consumo e Crédito especializado)
- Compras

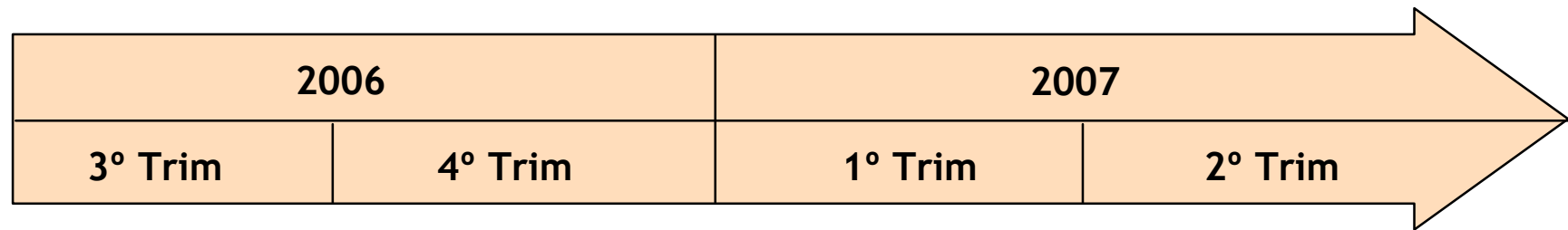
Racionalização das plataformas de distribuição

- Integração e racionalização da rede de sucursais
- Integração das redes de *Corporate* e Empresas
- Integração de canais alternativos (*call center, e-banking, internet*)
- Coordenação Comercial
- Banca de Investimento

Melhores práticas e desenvolvimento de áreas complementares

- Maximização de *cross-selling* com base em experiência M3
- Desenvolvimento das lojas de crédito hipotecário e centros de investimento
- Partilha de melhores práticas em concessão e recuperação de crédito
- Crescimento rentável das actividades em Angola, baseado no franchise de Portugal

Calendário para integração



- Preparação da integração
- Integração do centro corporativo
- Integração das compras
- Controlo de risco
- Alinhamento de processos e sistemas operativos
- Serviços partilhados
- Unidades de produto e marketing
- Integração das bases de clientes
- Canais remotos
- Operações
- Estrutura comercial
- Redes de balcões

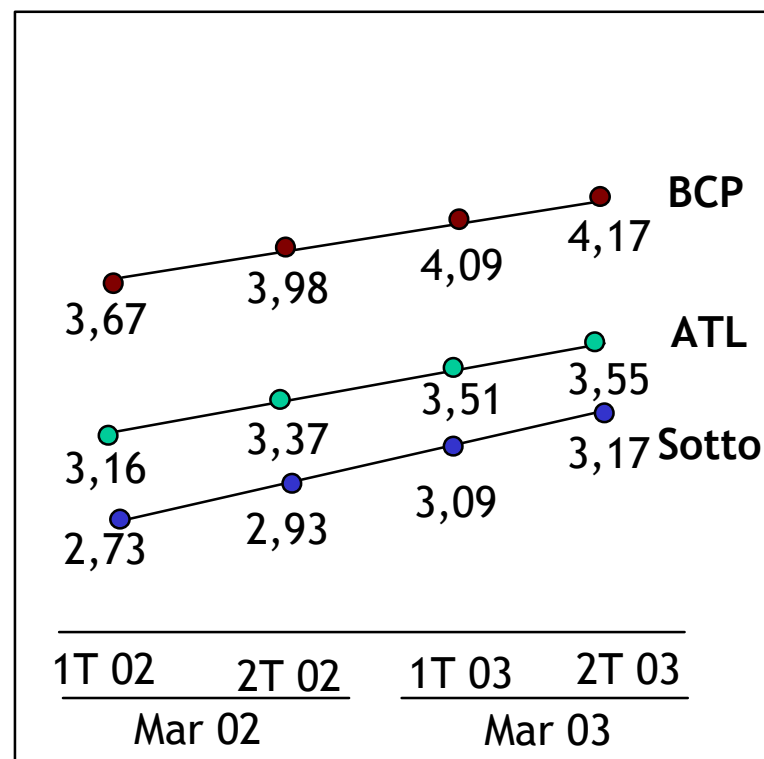
Potencial de criação de valor sustentado por *track record*

Em % da instituição adquirida

Redução de custos

	Atlântico (1995)	Mello (2000)	Sotto (2000)
Centro corporativo e Serviços partilhados	41%	45%	30%
Optimização de rede de sucursais	39% dos balcões conjuntos		
TI	40%	40%	30%
Tempo de execução	18 meses	11 meses	10 meses

Aumento de receitas via *cross-selling*: Produtos por cliente



Construir um futuro melhor para todos os *stakeholders*

Clientes

- Preços mais competitivos devido a maior eficiência
- Produtos e serviços mais competitivos e inovadores
- Maior conveniencia associada a uma rede presente em “todo o lado”

Colaboradores

- Oportunidade para fazer parte da maior instituição privada portuguesa
- Maiores oportunidades para desenvolvimento profissional em Portugal e no estrangeiro
- Respeito por cada indivíduo, com base em princípios de meritocracia

Accionistas

- Elevado potencial de criação de valor
- Título de referência na Euronext Lisboa
- Uma instituição mais forte

País

- Criação de um líder indiscutível
- Forte posição competitiva no contexto da banca europeia
- Uma instituição preparada para o futuro

Agenda

Destaques da transacção

Racionalidade estratégica

Estrutura do financiamento e impactos financeiros

Considerações sobre o preço

Estrutura de financiamento e impactos financeiros

Aumento de Capital

- A aquisição será financiada em 92% por um aumento de capital e em 8% por recursos internos
- Aumento de capital de € 4,0 mil milhões reservado a accionistas (rights issue), a ser lançado após a conclusão da aquisição. Os termos do aumento de capital serão anunciados imediatamente antes do início do período de transacção dos direitos, de acordo com as condições do mercado na altura
- Aumento de capital tomado firme (fully underwritten) pela UBS

Estrutura de capital

- Espera-se que o Core Tier 1 resultante da operação exceda os 5% no final de 2006
- Forte e recorrente geração orgânica de capital de cerca de 50-60 p.b. por ano, assegurando uma estrutura de capital adequada no futuro
- Continuação da alienação de activos não "core" irá fortalecer adicionalmente a base de capital

Impacto nos resultados

- Impacto positivo nos resultados, em torno de 5%, a partir de 2008 à medida que as sinergias se materializam
- Potencial para alcançar um *cost-to-income* combinado de 50% (após sinergias) até 2008 nas operações em Portugal

Agenda

Destaques da transacção

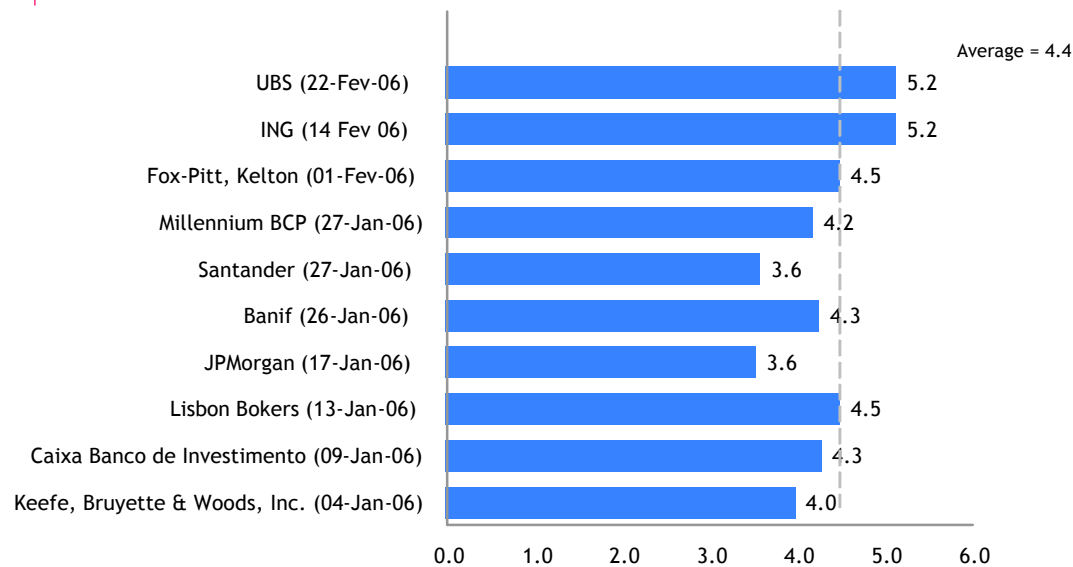
Racionalidade estratégica

Estrutura do financiamento e impactos financeiros

Considerações sobre o preço

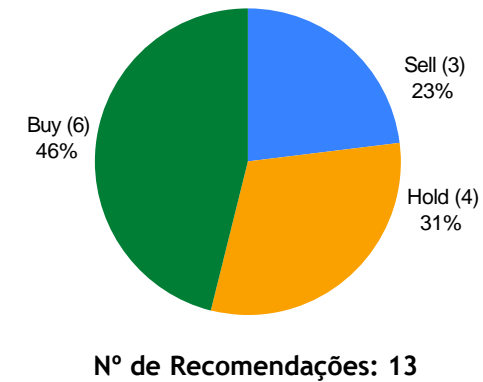
Recomendações e Price Targets dos Analistas

Price Targets dos Analistas—após Resultados 9M 2005



Fonte: Reuters, Bloomberg

Recomendações dos Analistas



O preço de oferta corresponde a um prémio de 25% sobre 5 Price Targets mais recentes

Múltiplos de Mercado

Entidade	Valor de Mercado (€Bi)	P/Adj.E		P/Adj. BV			RoAdj.E		EPS CAGR 04A-07E (%)
		06E (x)	07E (x)	05E (x)	06E (x)	07E (x)	06E (%)	07E (%)	
Millennium bcp	9.1	12.7	11.0	2.8	2.4	2.1	19.0	19.1	-
BES	4.3	13.6	12.4	1.9	1.8	1.6	13.0	13.5	7.1
BPI	3.6	14.1	12.6	3.2	2.8	2.4	19.7	19.2	4.8
SCH	75.3	12.3	10.8	3.0	2.8	2.4	22.5	22.7	10.1
BBVA	57.6	13.1	11.4	3.7	3.2	2.8	24.5	24.5	10.0
Popular	13.9	13.6	12.0	2.8	2.5	2.2	18.4	18.6	9.2
Sabadell	7.8	14.9	12.8	2.3	2.1	1.9	14.2	15.2	10.4
Bankinter	4.1	17.9	15.7	2.1	2.0	1.8	11.0	11.8	9.4
UCI	62.9	13.7	11.6	2.3	2.1	1.9	15.5	16.5	15.2
Intesa	30.4	13.4	11.8	2.2	2.1	2.0	15.8	16.6	15.4
Sanpaolo IMI	24.0	14.4	12.7	2.2	2.1	1.9	14.4	15.1	12.3
MPS	11.1	16.2	14.2	1.9	1.8	1.7	11.1	11.7	15.1
BPVN	7.7	12.9	11.6	2.5	2.2	2.0	17.0	17.3	17.4
BPU	7.2	13.4	11.4	2.6	2.3	2.1	17.5	18.4	28.9
Média		13.5	11.8	2.6	2.4	2.1	17.6	18.1	
Preço implícito acção BPI		4.6	4.5	4.0	4.1	4.2			

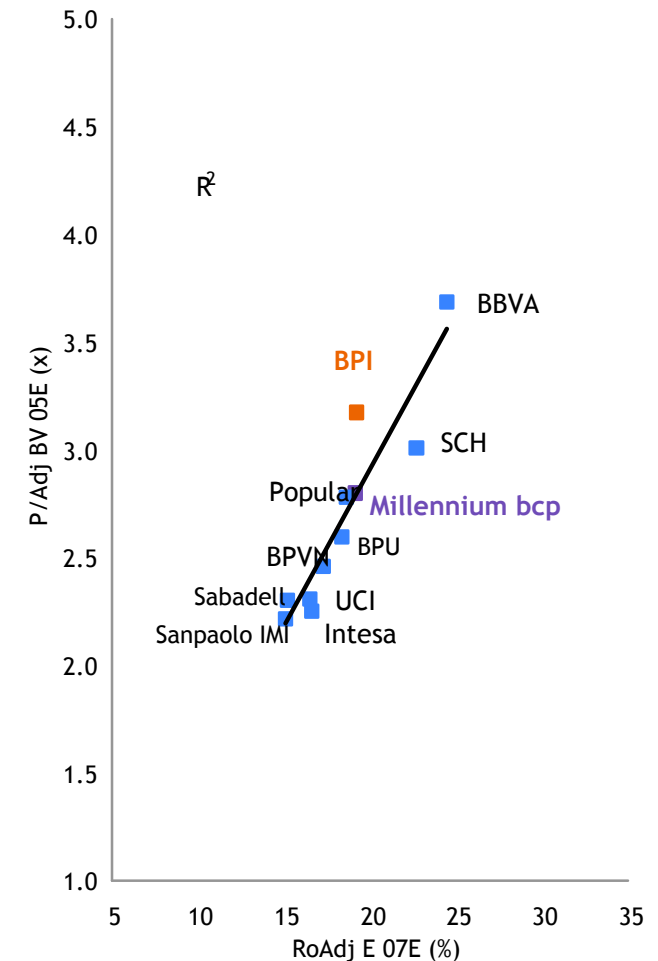
Fonte: IBES, UBS Investment Research, broker notes

Notas:

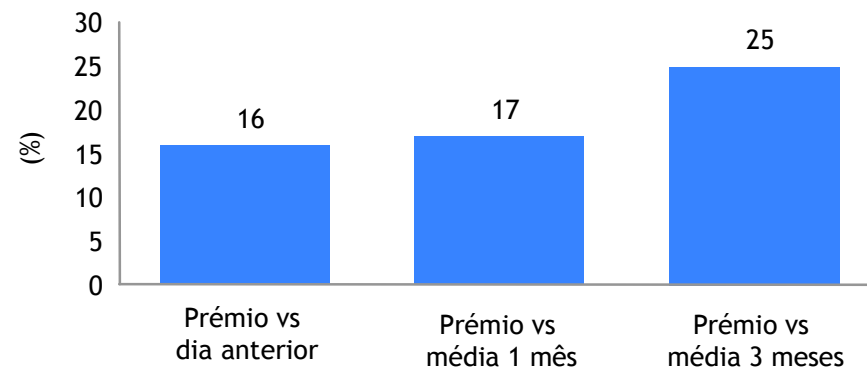
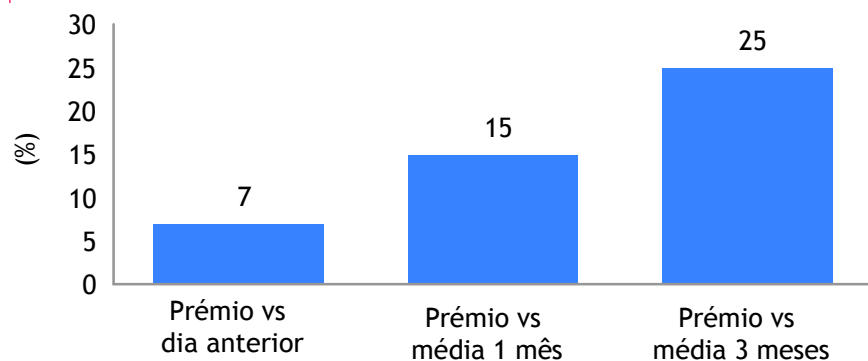
1 Cotações de fecho em 10 Março 2006

O preço actual já inclui um prémio de M&A de 5-10% Valorização de 52% durante os últimos doze meses

P/Adj. BV 05E vs RoAdj.E 07E



Prémio atractivo *versus* operações em mercados domésticos¹

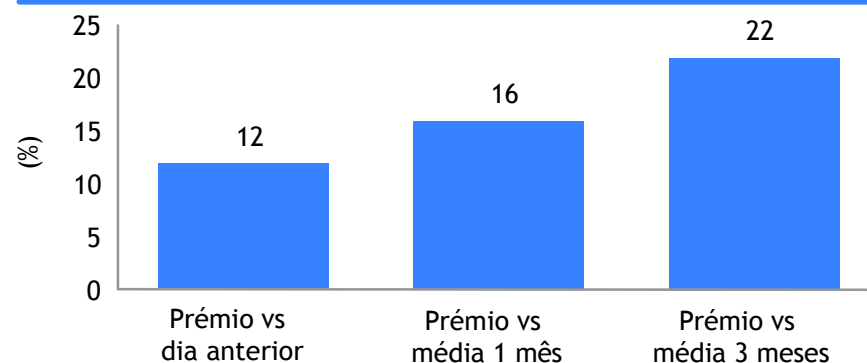


Prémio da Oferta atractivo *versus* ofertas domésticas semelhantes

Dia anterior	19%
Média 1 mês	27%
Média 3 meses	32%

Notas:

- 1 Apenas operações de aquisição de controle desde 1995 e excluindo casos atípicos. Usando Prémios médios
- 2 Inclui transacções domésticas em Portugal e Espanha e *cross-border* na Ibéria
- 3 Portugal, Espanha, Itália, França, Alemanha e RU



Número de transacções

Conclusões

Inquestionável criação de valor e *fit* estratégico da criação do líder português

- Elevada qualidade do *franchise* com activos de boa qualidade, rede de balcões moderna e profissionais experientes
- Inquestionável liderança de mercado na grande maioria dos produtos bancários, criando um genuíno líder português no top 5 Ibérico
- Espaço significativo para extrair sinergias intra-mercado, integrando operações e explorando complementaridades em Portugal e no estrangeiro
- Posição reforçada por capturar as oportunidades de crescimento disponíveis para ambos os bancos
- Prémio atractivo aos accionistas do BPI justificado pelo potencial de sinergias da entidade resultante

The logo consists of a dark red rectangular background. The word "Millennium" is written in a white, sans-serif font, starting with a white curved shape on the left side of the 'M'. Below it, the letters "bcp" are written in a smaller, white, lowercase sans-serif font.

Millennium

bcp